

“两集中”政策后上海供地趋势 及房企应对策略

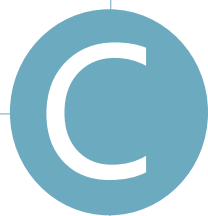
2021年3月

Tospur Real Estate Consulting Co., Ltd.

代理 · 咨询 · 金融 · 商业 · 海外 · 养老 · 大数据 · 产业 · 公关

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM



目录

CONTENTS

- ◆ 01 “两集中” 政策背景及特征解读
- ◆ 02 上海供地结构及未来供地机会
- ◆ 03 房企参与上海土地市场的特征
- ◆ 04 对房企应对“两集中”的策略

第一章

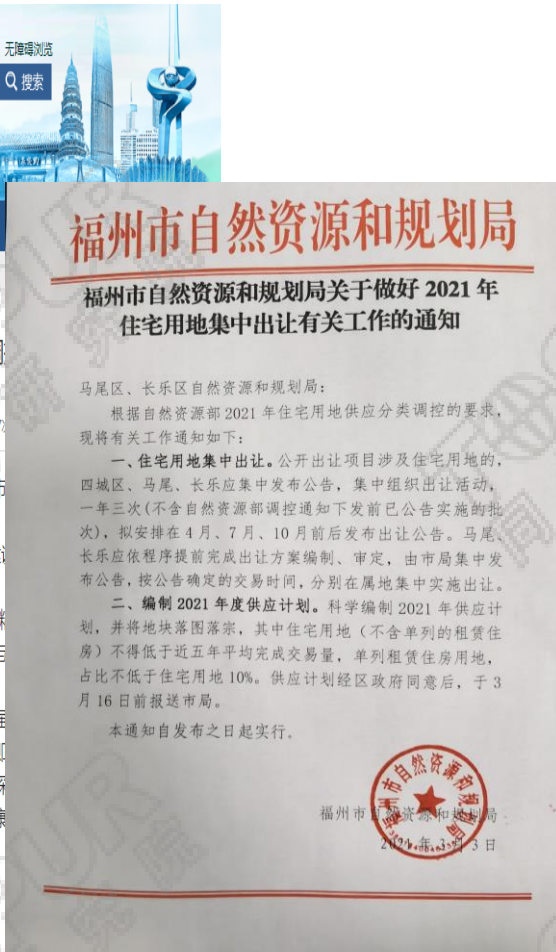
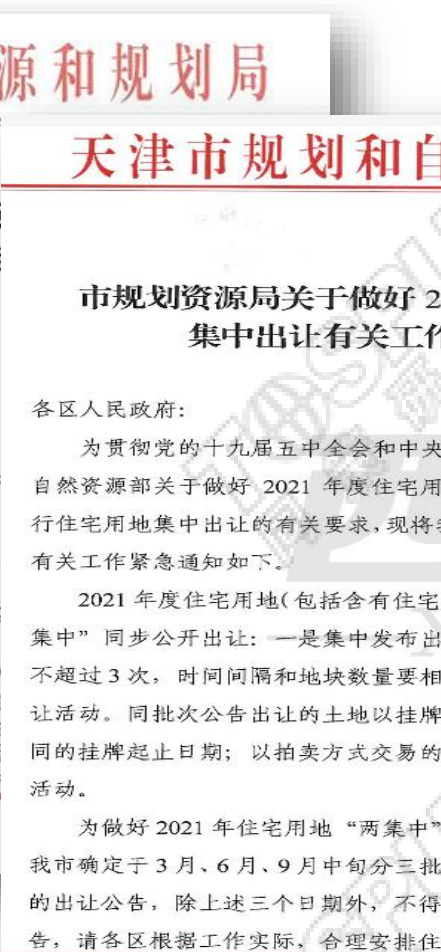
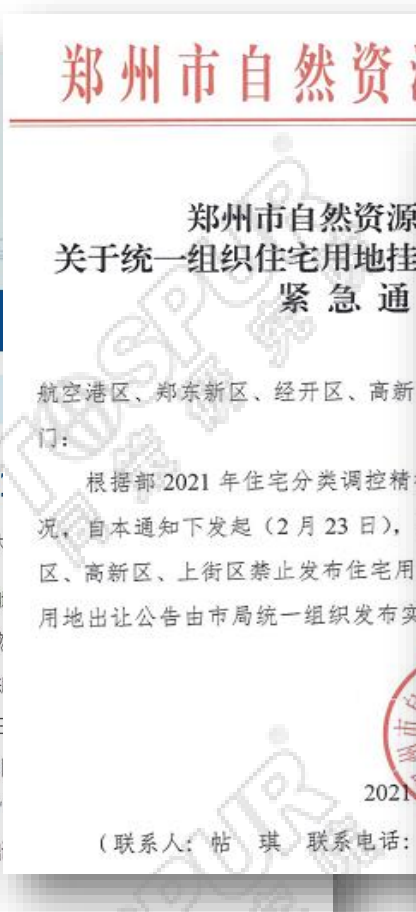
“两集中”政策背景及特征解读

事件背景



深耕地产二十年
TOSPUR 1998-2018

网传2月18日，国家自然资源部发布住宅用地分类调控文件，文件要求22个重点城市住宅用地实现“两集中”：一是集中发布出让公告，且2021年发布住宅用地公告不能超过3次；二是集中组织出让活动。随后青岛、郑州、天津、济南、福州自然资源和规划局纷纷发布关于“土地集中出让”模式的文件



政府出台政策的初衷



深耕地产二十年
TOSPUR 1998-2018

“两集中”政策主要由政府控制供地节奏来达到从土地端调控市场的目的。根据市场状况调整每次供地的规模、地块位置等因素可以实现“抑制市场过热”、“防范市场过冷”两种调控诉求

抑制市场过热

防范市场过冷

1 分流房企资金、降低土拍热度

土地集中出让时，房企短期能同时调动的资金量有限，降低单场土拍整体的土地竞争强度，即便个别优质地块溢价率过高，也有劣质地块低价捡漏，控制整体溢价率

2 调控土地及住宅供应结构

政府调控单场土拍供地的结构，优质热点地块与远郊地块搭配供应，降低整体土拍溢价率。未来项目集中上市也便于政府做价格对冲

3 引导各线城市房地产均衡发展

目前土地集中出让涉及22个热点城市。房企为避免资金空转必然会下沉进入非集中供地的城市，引导房企进行城市群优化布局

4 部分库存量大的城市控制供地节奏、饥饿营销

目前已经公布“两集中”的城市青岛、济南、郑州、天津、福州房地产市场均面临压力，部分板块库存量大。政府集中出让土地，部分房企出于确保拿地目的，会参拍非热点的地块

“两集中”政策是对“三道红线”、“五档分类”的补充

从政策连贯性上看，“三道红线”政策指向房企融资收紧、“五档分类”指向居民购房贷款，“两集中”政策则是从政府角度对土地供应进行调节。“两集中”政策的出台补充了调控政策的顶层设计中政府参与土地供应的限制

稳地价、稳房价、稳预期

三道红线

红线一	剔除预收款后的资产负债率大于 70%
红线二	净负债率大于 100%
红线三	现金短债比小于 1 倍



档位	标准	有息负债规模增速阈值
红色	踩“三条红线”中的三条	0%
橙色	踩“三条红线”中的两条	5%
黄色	踩“三条红线”中的一条	10%
绿色	未踩线	15%

五档分类

银行业金融机构分档类型	房地产贷款占比上限	个人住房贷款占比上限
第一档：中资大型银行		
中国工商银行、中国建设银行等7家	40%	32.50%
第二档：中资中型银行		
招商银行、农业发展银行等17家	27.50%	20%
第三档：中资小型银行和非县域农合机构¹		
城市商业银行 ² 、民营银行 大中城市和城区农合机构	22.50%	17.50%
第四档：县域农合机构		
县域农合机构	17.50%	12.50%
第五档：村镇银行		
村镇银行	12.50%	7.50%

注：1. 农合机构包括：农村商业银行、农村合作银行、农村信用合作社。
2. 不包括第二档中的城市商业银行。

两集中

一是集中发布出让公告

二是集中组织出让活动

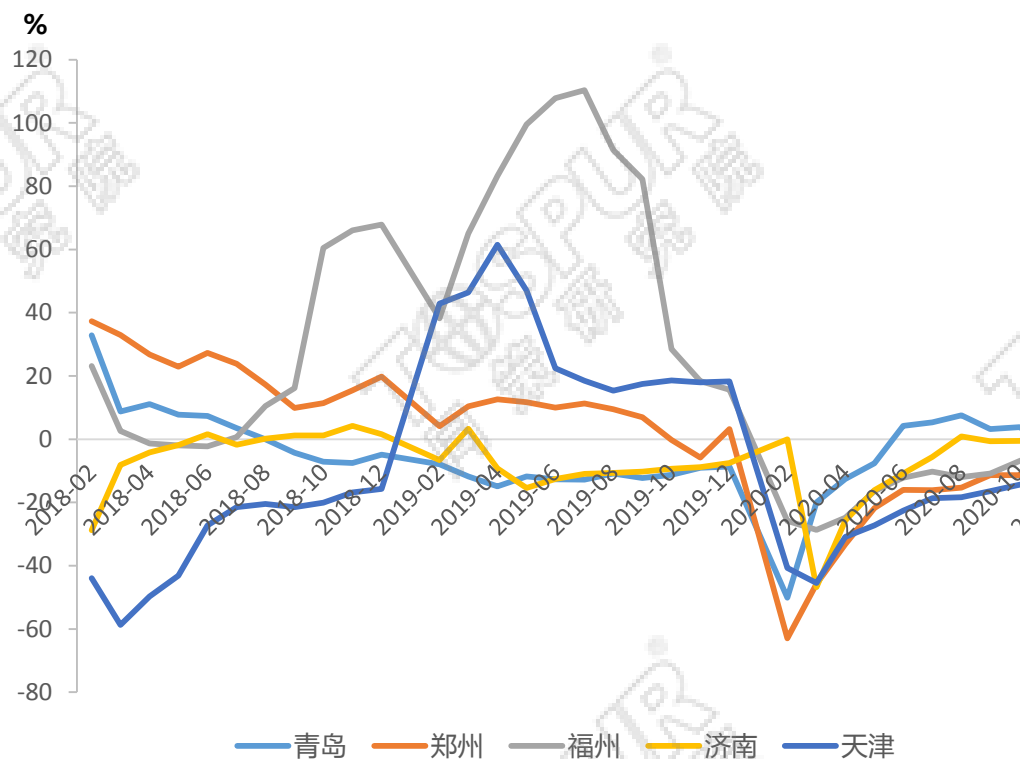
目前出台两集中政策的城市特征



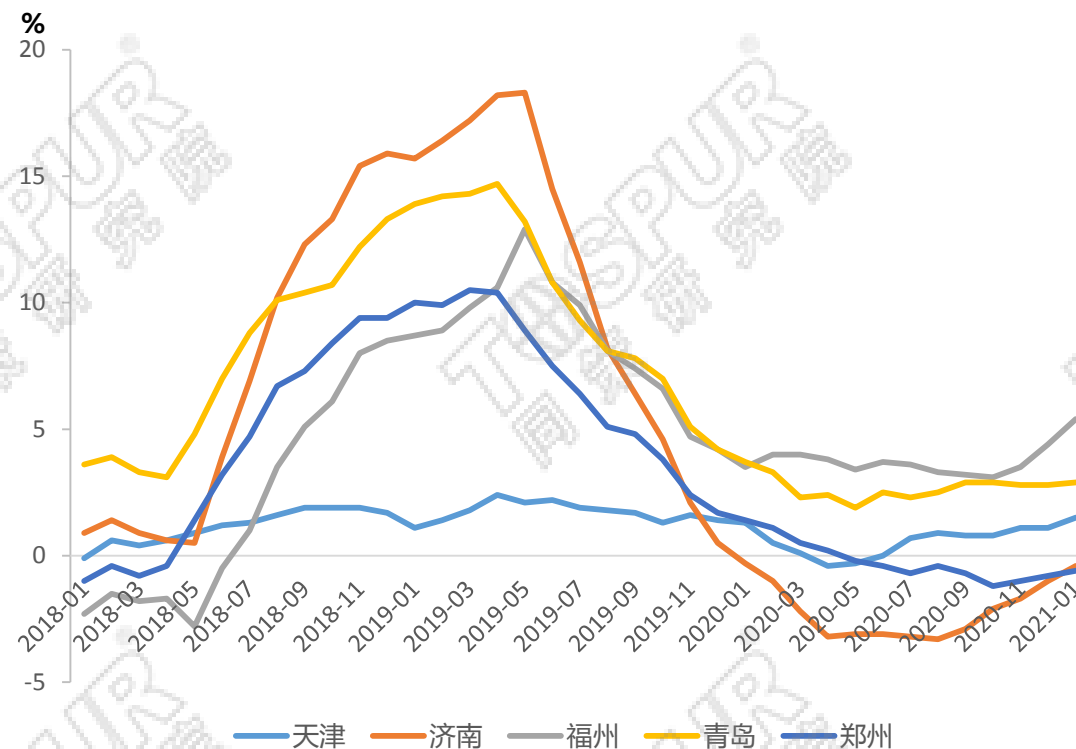
深耕地产二十年
TOSPU 1998-2018

目前出台“两集中”政策的青岛、郑州、天津、济南、福州五个城市均为房地产市场压力较大的城市，有通过控制土地供应来“防范市场过冷”的动机

青岛、郑州、济南、天津、福州商品房销售面积累计同比



青岛、郑州、济南、天津、福州新建商品住宅价格指数当月同比



“两集中”政策对企业的影响



深耕地产二十年
TOSPUR 1998-2018

对企业而言，“两集中”政策将增加企业风险，对企业运营能力提出更高的要求。同时具备资金优势、勾地能力、收并购能力的房企在未来拿地机会更多，在布局上也将促使更多房企关注都市圈深耕

“两集中”政策带来的不可控企业风险

- 1、资金调度不及时、错过土拍造成空转
- 2、土拍前融资难度增加，准备资金不足
- 3、土地研判压力加大，错判、漏判
- 4、拍地策略根据当天土拍情况动态调整
- 5、项目集中上市、面临竞品压力增加

“两集中”政策加速企业分化

1

房企规模的持续分化

资金雄厚的大型房企更具实力调动资金参与多宗地块的竞拍，拥有更多的拿地机会。中小型房企的生存空间将会被进一步压缩，需精准研判，在土拍中做到出手即中，也有捡漏机会

2

房企能力的分化

为了增加集中供地时拿地的可能性，具备产业、商业勾地能力的房企更具竞争优势；热点城市收并购难度增加，收并购能力将更加重要

3

房企布局策略的分化

上一轮市场周期房企倾向于全国性布局，把握机遇并分散风险。但“两集中”政策后，围绕核心城市进行都市圈深耕，增加都市圈内资金调度与城市研判更有利于应对这一政策

第二章

上海供地结构及未来供地机会

上海土地供应及成交

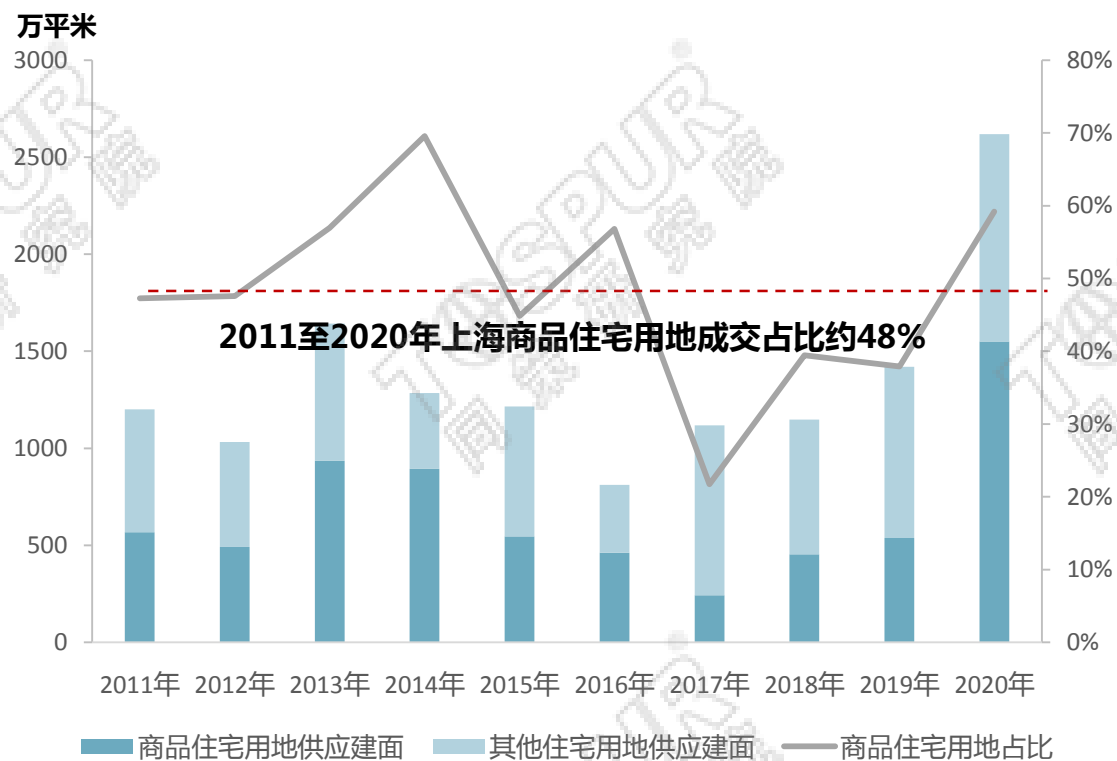
更多资料，欢迎访问 www.wenku120.com



深耕地产二十年
TOSPUR 1998-2018

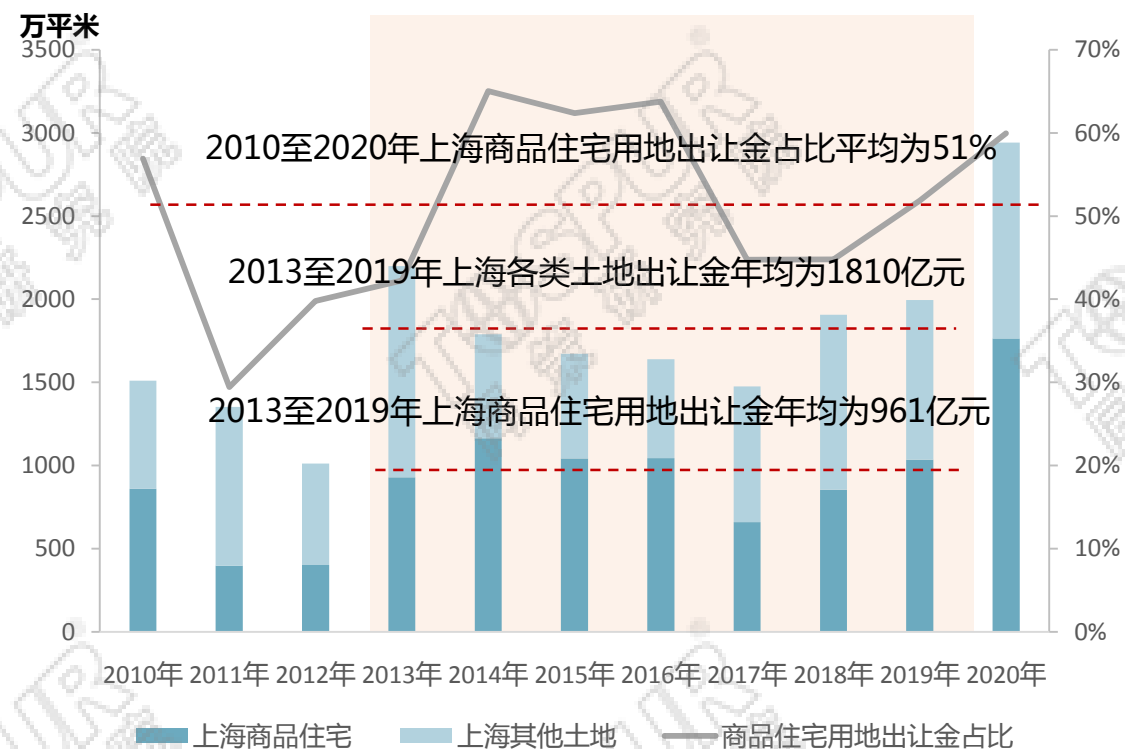
从土地供应建面上看，商品住宅用地占涉宅土地比例约48%。从总量来看，各类土地年均土地出让金约1810亿元，其中**商品住宅用地出让金各年金额均较稳定，年均约为961亿元**，占比51%（排除2020年疫情下政府大量出让土地）。

上海涉宅用地供应建筑面积及商品住宅用地占比



注：其他住宅用地包括动迁安置用地、租赁住宅用地

上海各类土地出让金及商品住宅用地占比

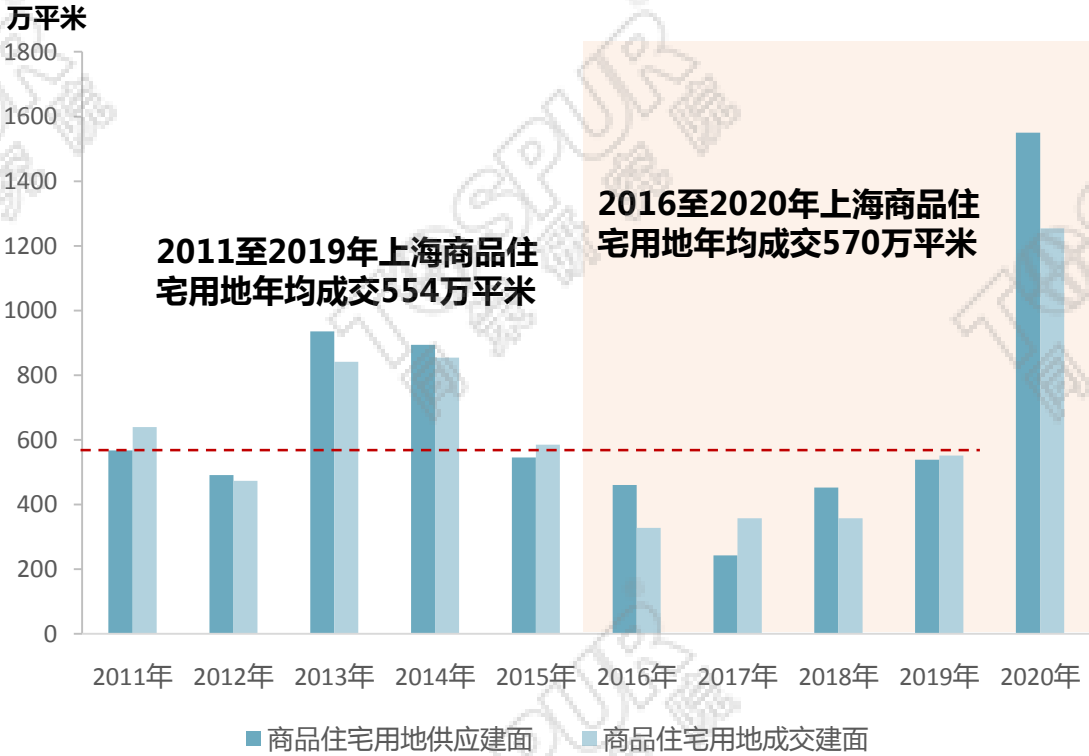


注：其他土地包括动迁安置用地、租赁住宅用地、商办用地、工业用地、科教等其他土地

上海商品住宅用地成交

从历史数据看，上海商品住宅用地年均成交建面在554-570万平米之间，年商品住宅土地出让金约961亿元。且**存在之前多供地、之后少供地的供应平衡**。而2021年1-2月上海已经出让365万平米商品住宅用地、获得土地出让金额674亿元。即便2021年土地供应达到平均水平，也仅剩下约200万平米、300亿元左右的供地空间，实施“两集中”政策意义不大、反而可能带来土地供应稀缺的预期

上海商品住宅用地供应及成交建筑面积



2021年1-2月上海商品住宅用地

成交建面365万平米	年均建面约554-570万平米
成交金额674亿元	年均金额约961亿元

上海商品住宅土地的区域结构

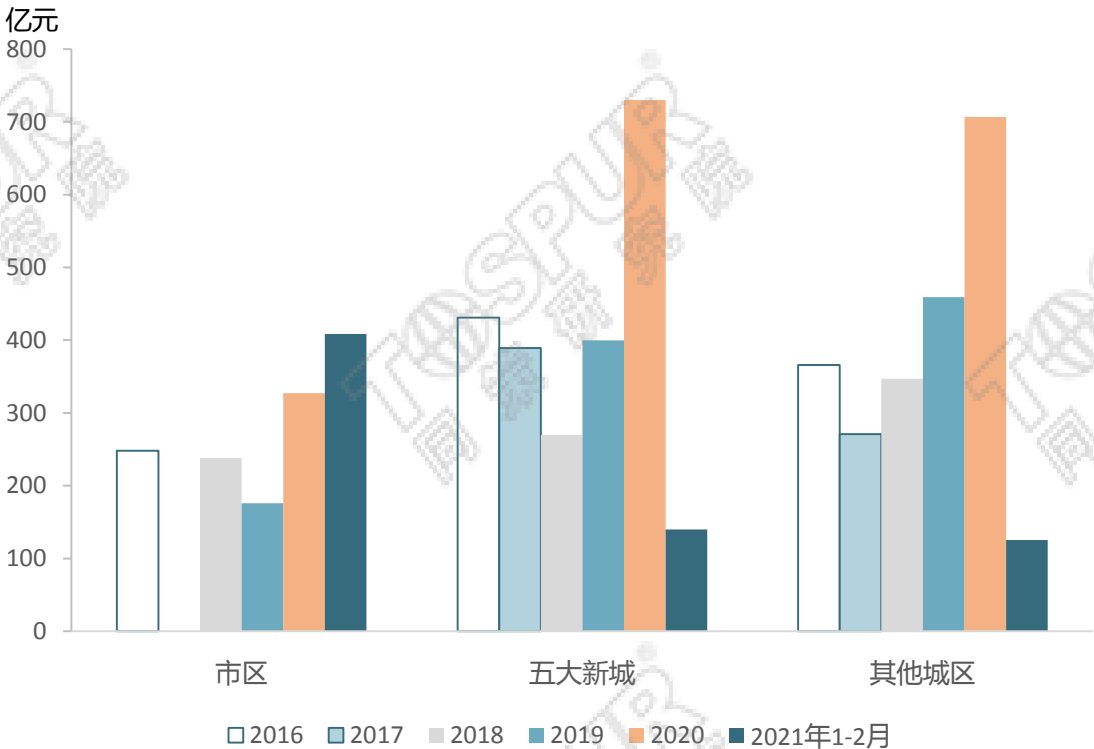
更多资料，欢迎访问 www.wenku120.com



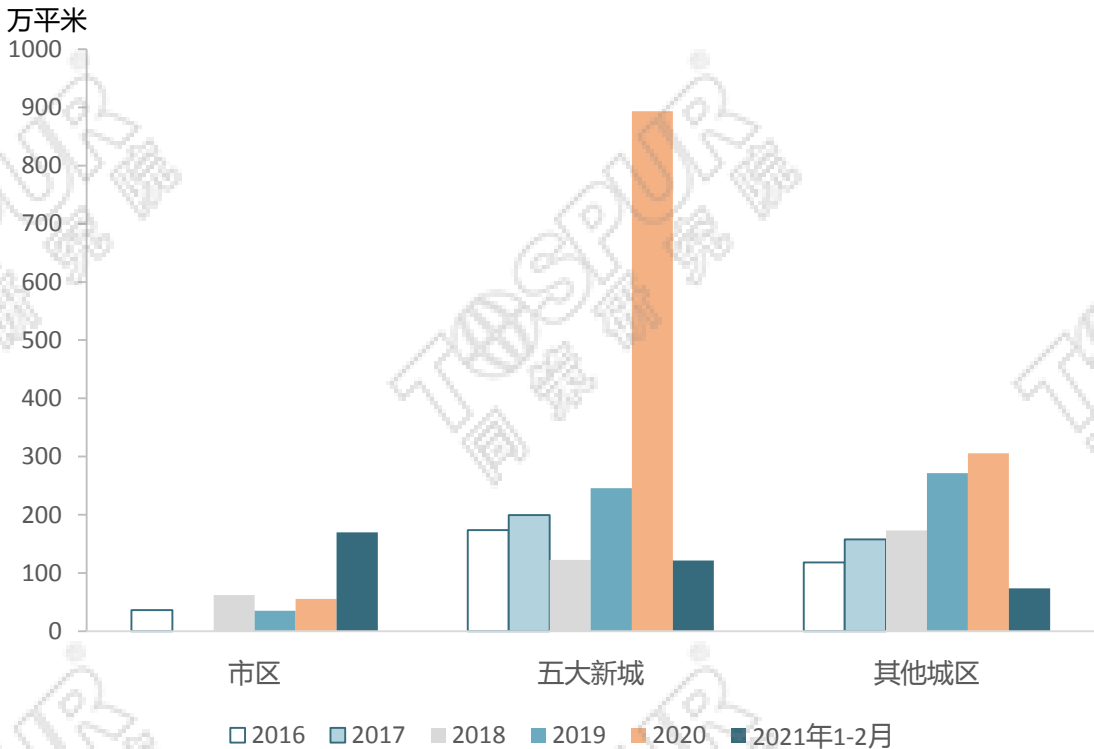
深耕地产二十年
TOSPU 1998-2018

上海市区土地稀缺，供应量低但土地价格高。从供应建面来看，主要集中在五大新城及其他城区。且2021年1-2月上海市区已供应多幅土地、五大新城及其他城区供地量远低于往年水平

上海分区域商品住宅土地出让金



上海分区域商品住宅土地出让面积



注：市区包括虹口区、黄浦区、静安区、普陀区、徐汇区、杨浦区、长宁区；五大新城指嘉定区、松江区、南汇新城（临港）、青浦区、奉贤区；其他城区包括浦东新区（不含临港）、闵行区、宝山区、崇明区、金山区

上海各行政区商品住宅土地成交建面



深耕地产二十年
TOSPUR 1998-2018

结合历史以及2021年上海住宅土地的成交情况看。上海五大新城除南汇新城外，以往各年度均有商品住宅用地出让，而2021年尚未有土地成交。**2021年在五大新城获取土地的机会仍然值得房企关注**

2016至2021年上海各行政区商品住宅土地成交建面

城区	行标签	2016	2017	2018	2019	2020	2021
市区	虹口区	5.49				9.57	127.99
市区	黄浦区						34.02
市区	静安区	10.99		6.55	8.68	24.50	
市区	普陀区			17.69	7.65	6.45	7.65
市区	徐汇区			38.02			
市区	杨浦区	5.97			15.03	14.74	
市区	闸北区	13.70					
市区	长宁区				3.64		
五大新城	奉贤区	42.86	79.91	43.15	80.29	77.34	尚无成交
五大新城	嘉定区	23.01	19.51	25.14	51.73	108.08	尚无成交
五大新城	南汇新城（临港）		30.80			599.73	121.39
五大新城	青浦区	58.57	37.13	39.04	66.28	66.00	尚无成交
五大新城	松江区	49.08	32.07	15.15	47.27	42.05	尚无成交
其他城区	宝山区	28.59	62.14	85.17	90.71	85.32	7.54
其他城区	崇明区	30.70	4.16		61.49	48.38	
其他城区	金山区	0.00	79.26	48.14	60.57	30.53	33.07
其他城区	闵行区	12.01		16.13	35.77	43.45	0.00
其他城区	浦东新区（不含临港）	46.60	12.35	23.55	22.99	98.01	33.21

五大新城是土地出让的重点区域

2021年1-2月关于五大新城建设的消息密集推出，在政策导向上明确提出2021年新城建设加速发力，未来在土地供应上也将在五大新城加大供应力度。中长期看，至2035年之前五大新城建设也将逐步实现阶段性成果



2021年上海密集推出五大新城建设的消息

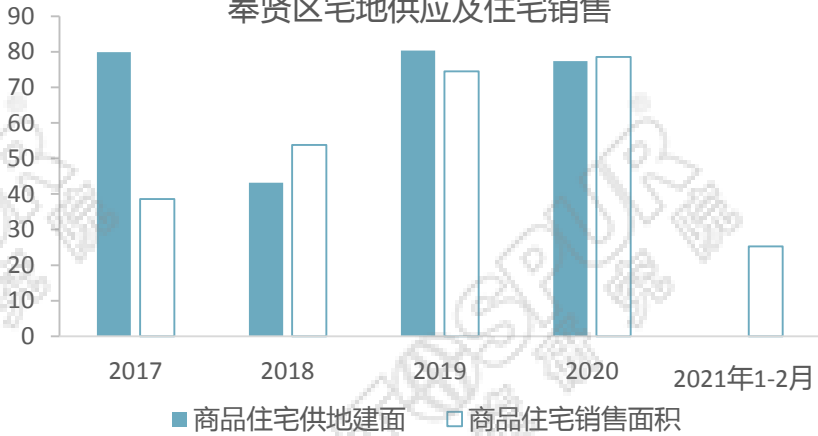
时间	事件	内容
1月21日	《沪十条调控政策》	优化土地供应结构，增加商品住房用地供应，特别是在郊区轨道交通站点周边、五大新城加大供应力度。
1月24日	《政府工作报告》	把嘉定、青浦、松江、奉贤、南汇五个新城打造成独立的综合性节点城市
1月27日	市政府新闻发布会	“新城发力”是重中之重，建设“五个新城”，今年要加速发力
2月18日	市委书记实地调研“五个新城”建设并主持召开座谈会	努力把“五个新城”建设成为上海承担国家战略、服务国内循环、参与国际竞争的重要载体和令人向往的未来之城
2月22日	上海市委常委会	要坚持高标准、落实新理念，着力提升独立节点城市的综合功能
3月1日	《十四五新城建设规划大会》	要强化合力推进和政策落实，发挥人才、土地、财税等政策的综合效应，扩大新城建设发展自主权
3月2日	《关于本市“十四五”加快推进新城规划建设工作的实施意见》	在五大新城探索出台与中心城区差异化的购房和租赁政策，研究完善租购并举、租售衔接的人才住房政策

五大新城土地供应及住宅销售特征

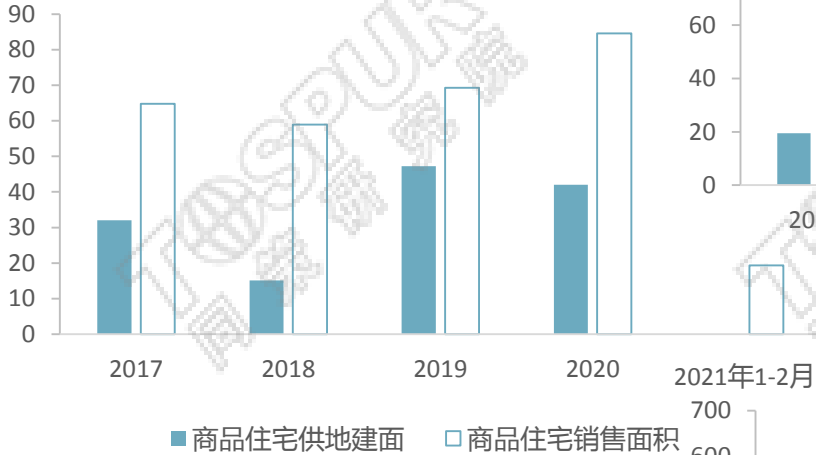


从4年土地供应及商品住宅销售来看，目前松江区、嘉定区、青浦区宅地供应远小于商品住宅销售，库存极低。**奉贤区基本供求均衡，但短期销售有压力。**南汇新城由于2020年供应大量宅地、将导致2021年下半年起项目逐渐上市造成市场短期库存增加，因而**短期不建议过度关注南汇新城的拿地机会**

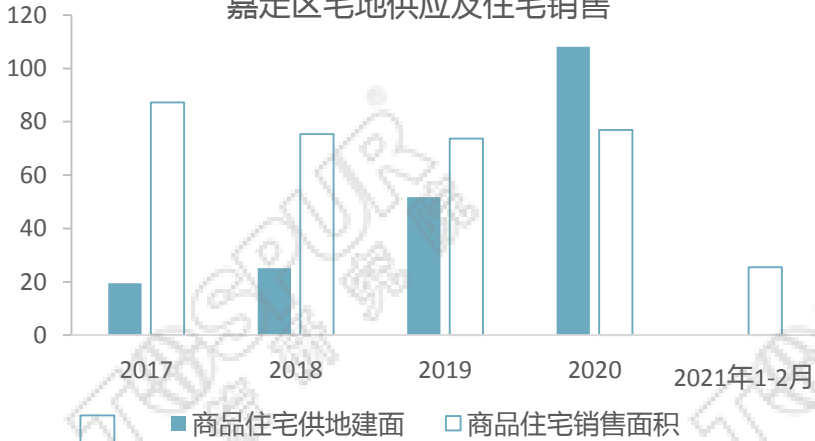
奉贤区宅地供应及住宅销售



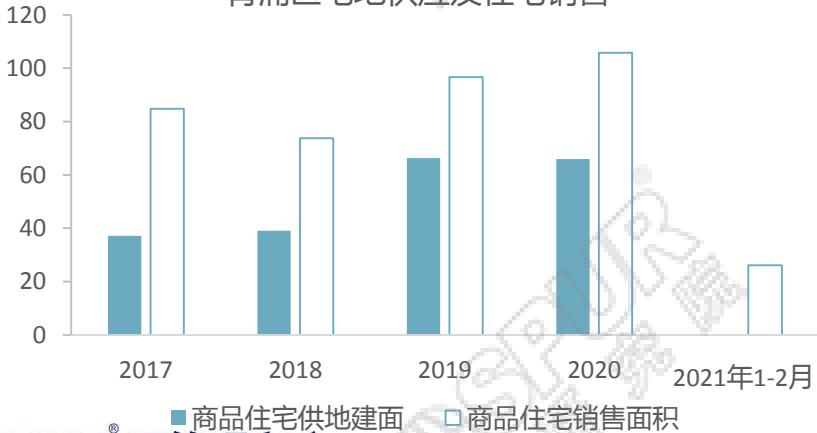
松江区宅地供应及住宅销售



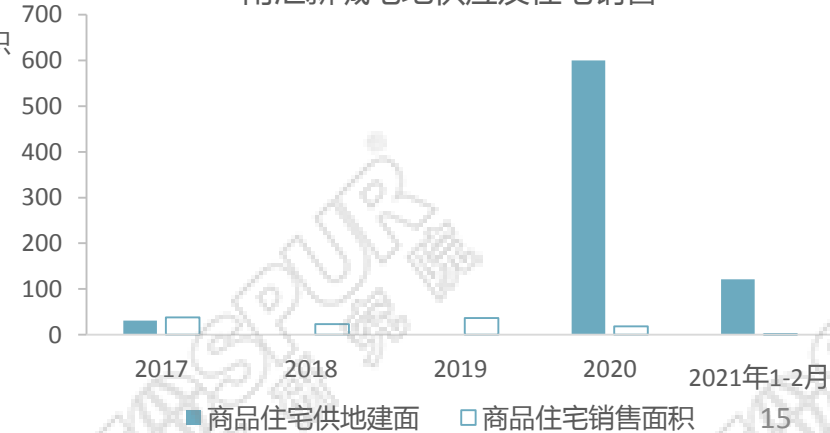
嘉定区宅地供应及住宅销售



青浦区宅地供应及住宅销售



南汇新城宅地供应及住宅销售



第三章

房企参与上海土地市场的特征

上海土地出让的保证金比例

从土拍规则来看，对近期成交商品住宅土地进行梳理，上海自贸区临港新片区保证金比例为40%，其他城区土拍保证金比例为20%

近期部分成交商品住宅土地保证金及比例

地块	保证金/万元	起始价/万元	保证金比例
浦东新区浦兴社区Y000901单元02-01A地块	120,037	600,182	20%
普陀区石泉社区W060402单元B3-2地块	94,780	473,900	20%
金山区金山工业区JSS3-0402单元08-01地块	21,920	109,592	20%
虹口区嘉兴路街道HK341-06号地块	94,400	472,000	20%
浦东新区川沙城东社区PDP0-0703单元D05B-02地块	49,304	246,516	20%
虹口区四川北路街道HK193-02、HK193-03	222,707	1,113,534	20%
宝山区罗店新镇BSPO-2202单元H-06地块	34,696	173,480	20%
自贸区临港新片区书院社区B0603地块	35,464	88,659	40%
自贸区临港新片区PDC1-0302单元05-05地块	42,848	107,120	40%
自贸区临港新片区书院社区B0701地块	95,178	237,945	40%
自贸区临港新片区奉贤园区二期04FX-0002单元B1701地块	25,890	64,724	40%
自贸区临港新片区PDC1-0302单元06-02、07-01、07-05、08-05、10-02地块	137,342	343,354	40%
黄浦区豫园社区地块	352,000	1,760,000	20%
金山区枫泾镇JSS10201单元24-10、25-07地块	18,720	93,592	20%
松江区中山街道新城主城C单元C08-04号地块	107,976	539,878	20%
普陀区石泉社区W060402单元B4-1地块	52,060	260,300	20%

自贸区临港新片区

40%

其他城区

20%

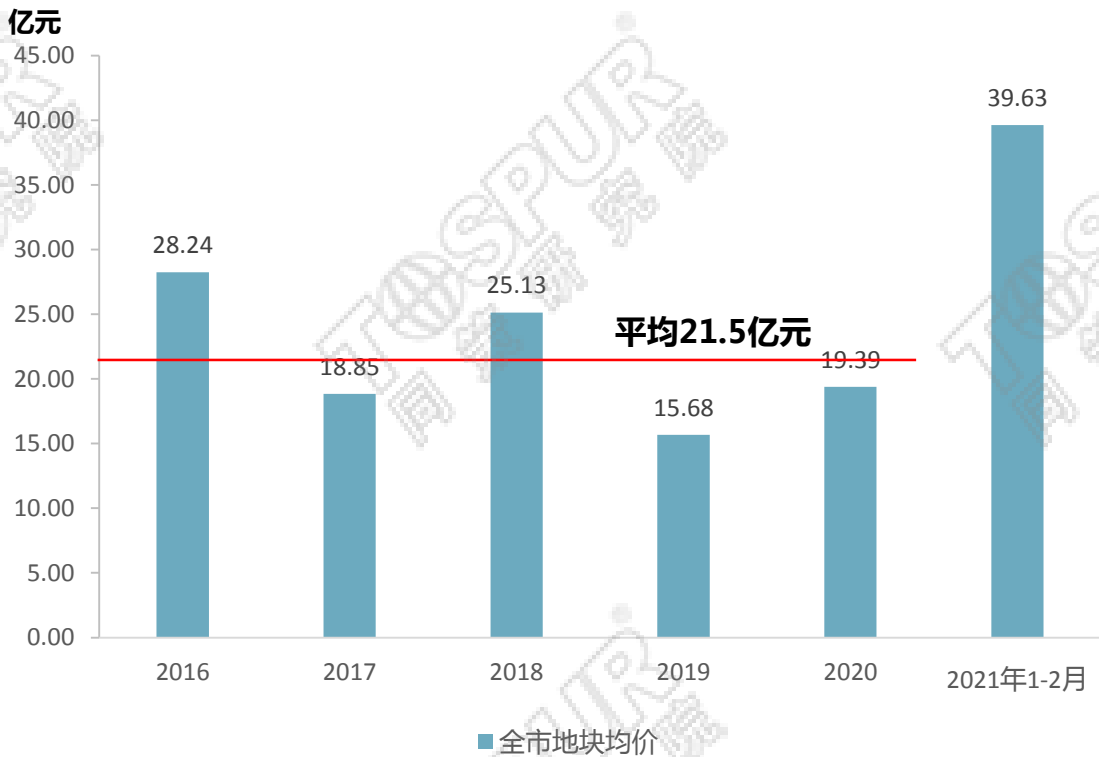
上海商品住宅土地出让的均价



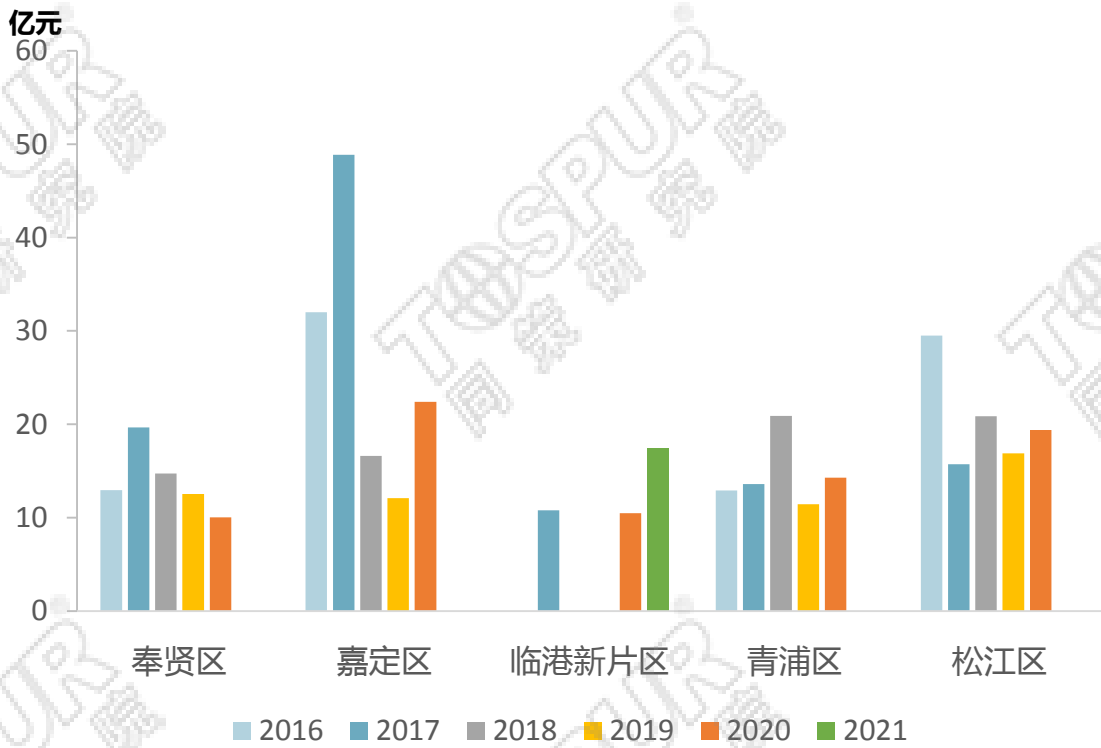
深耕地产二十年
TOSPUR 1998-2018

从单块土地的均价来看，2016至2020年上海全市商品住宅土地均价为21.5亿元。分区域来看，五大新城区域商品住宅土地单块价格集中在15-20亿元之间

2016至2021年上海市商品住宅土地均价



2016至2021年上海市5大新城成交商品住宅土地均价



品牌房企上海拿地及销售特征



从品牌房企拿地金额及销售金额排名来看，拿地及销售均比较靠前的房企如金地、招商、保利、万科年均拿地投入在40-60亿元之间。如果分三次取地，单次取地投入金额约为20亿元左右，接近上海市单块土地的均价。**由于上海房地产市场充分竞争环境以及单块土地价格较高，即便施行“两集中”措施，对房企拿地的资金投入影响不大**

2018至2020年房企销售金额排名

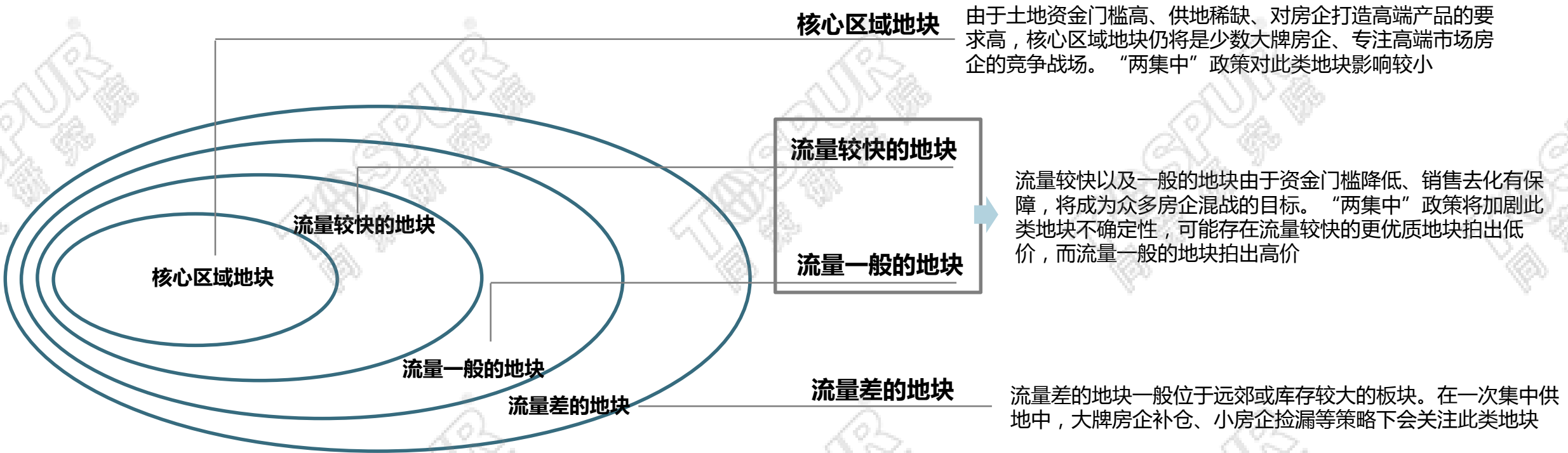
房企	项目数量	2018-2020年销售面积/万平米	2018-2020年销售金额/亿元	年均销售面积	年均销售金额
万科	33	126.7	634.7	42.2	211.6
融创中国	20	82.99	590.8	27.7	196.9
大华集团	10	73.22	499.3	24.4	166.4
金地集团	21	93.81	409.5	31.3	136.5
保利地产	22	79.89	371.7	26.6	123.9
招商蛇口	20	86.17	340.7	28.7	113.6
华润置地	9	44.61	328.0	14.9	109.3
华发股份	6	43.71	314.5	14.6	104.8
中国金茂	9	50.37	297.7	16.8	99.2
新城发展	23	53.3365	292.5	17.8	97.5
绿地控股	55	61.71	290.5	20.6	96.8
瑞安房地产	5	25.06	282.5	8.4	94.2
碧桂园	20	77.8	256.0	25.9	85.3
大悦城	9	33.43	240.4	11.1	80.1
首创置业	12	40.71	220.1	13.6	73.4

2018至2020年房企拿地金额排名

房企	土地数量	2018-2020年拿地建面/万平米	2018-2020年拿地金额/亿元	年均拿地面积	年均拿地金额
香港置地	2	111.8	320.2	37.3	106.7
大华集团	18	136.1	280.4	45.4	93.5
金地集团	5	62.0	178.9	20.7	59.6
招商蛇口	10	59.9	174.9	20.0	58.3
华发股份	6	50.3	154.5	16.8	51.5
陆家嘴	4	56.6	151.5	18.9	50.5
保利地产	6	45.9	147.6	15.3	49.2
万科	12	67.2	141.2	22.4	47.1
浦发集团	23	136.8	135.1	45.6	45.0
绿地控股	4	44.6	128.7	14.9	42.9
光明地产	15	100.9	102.5	33.6	34.2
融信中国	3	19.1	88.6	6.4	29.5
中海地产	6	22.2	87.3	7.4	29.1
碧桂园	4	58.1	81.6	19.4	27.2
金隅集团	2	15.4	80.8	5.1	26.9

房企应对“两集中”政策的土拍策略

在应对“两集中”政策的房企土拍策略方面，预计核心区域地块仍将是少数大牌房企、专注高端市场房企的竞争战场，受政策影响较小；流量较快以及一般的地块将面临房企混战；部分大牌房企需要补仓、或小房企打算捡漏拿地会关注流量差的地块



第四章

对房企应对“两集中”的策略

“两集中”政策下房企营销节奏和融资方式或迎巨变



深耕地产二十年
TOSPUR 1998-2018

“两集中”政策下，房企将集中拿地，且只能分3批次拿地，那么房企就需要集中获取资金。具体方式有：一、**集中营销，快速卖房回现**，二、**集中融资，寻找融资窗口期、突破点**

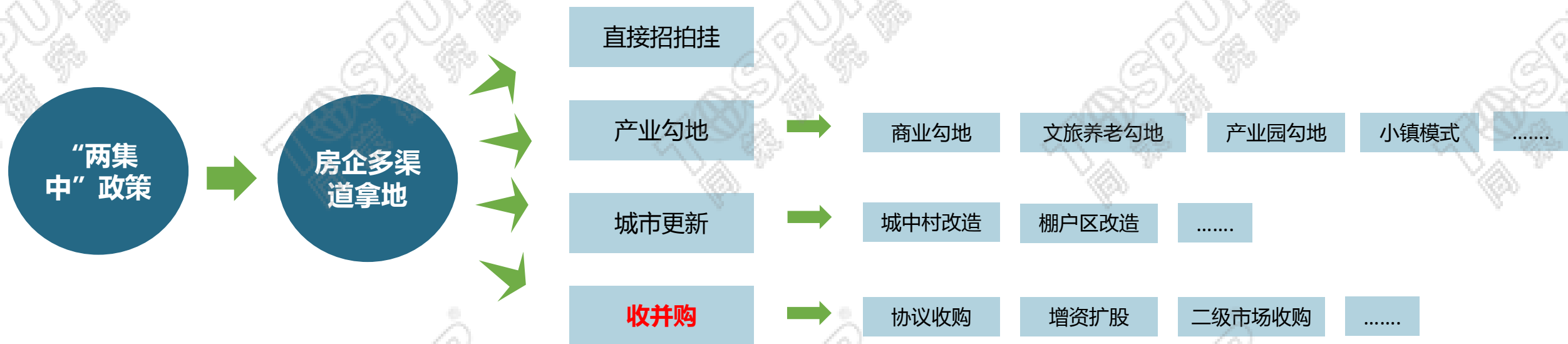


“两集中”政策下收并购将成为房企增储的重要渠道



深耕地产二十年
TOSPUR 1998-2018

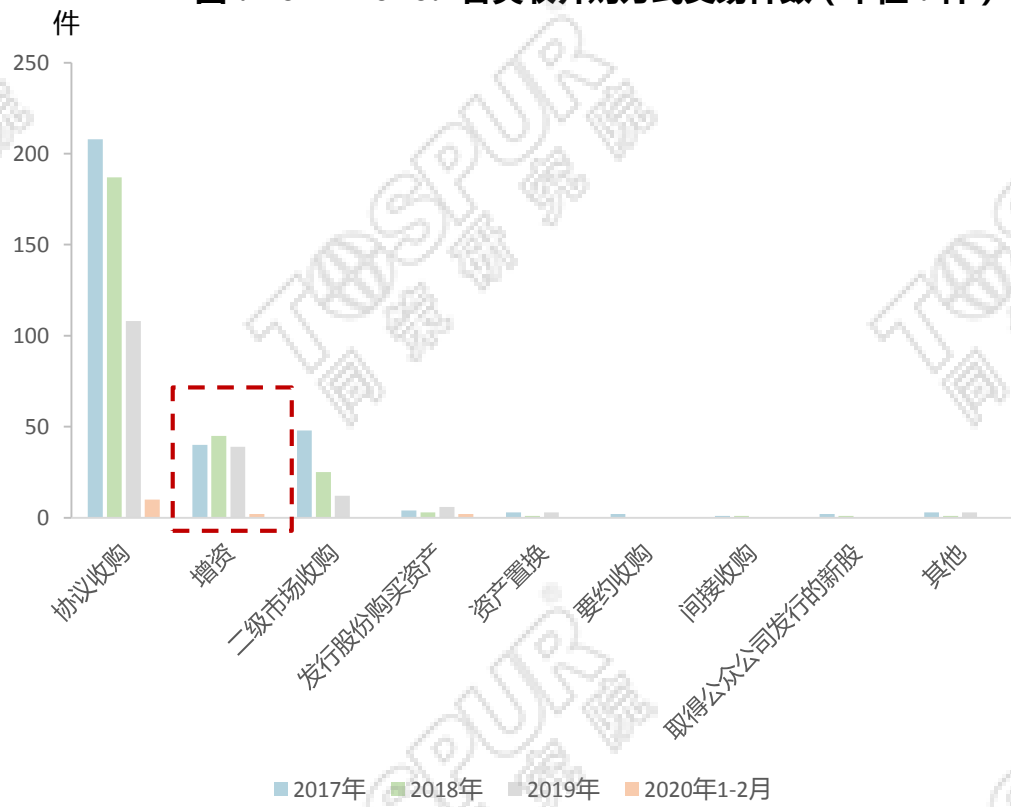
“两集中”下，考虑到保证金提交周期，短期内，现金流无法同时满足房企多处拍地，直接招拍挂获取土地渠道受限，那么房企需要采取多渠道拿地。采取一二级联动项目方式拿地，由于战线长，项目周期不可控，对于房企的资金管理能力要求极高，而产业勾地则要求房企有很强的产业能力。**因此，在这些渠道受限、条件严、要求高的情况下，对于核心城市的地块，房企通过收并购增储将成为重要手段，未来“大鱼吃小鱼”的收并购潮或将被推高**



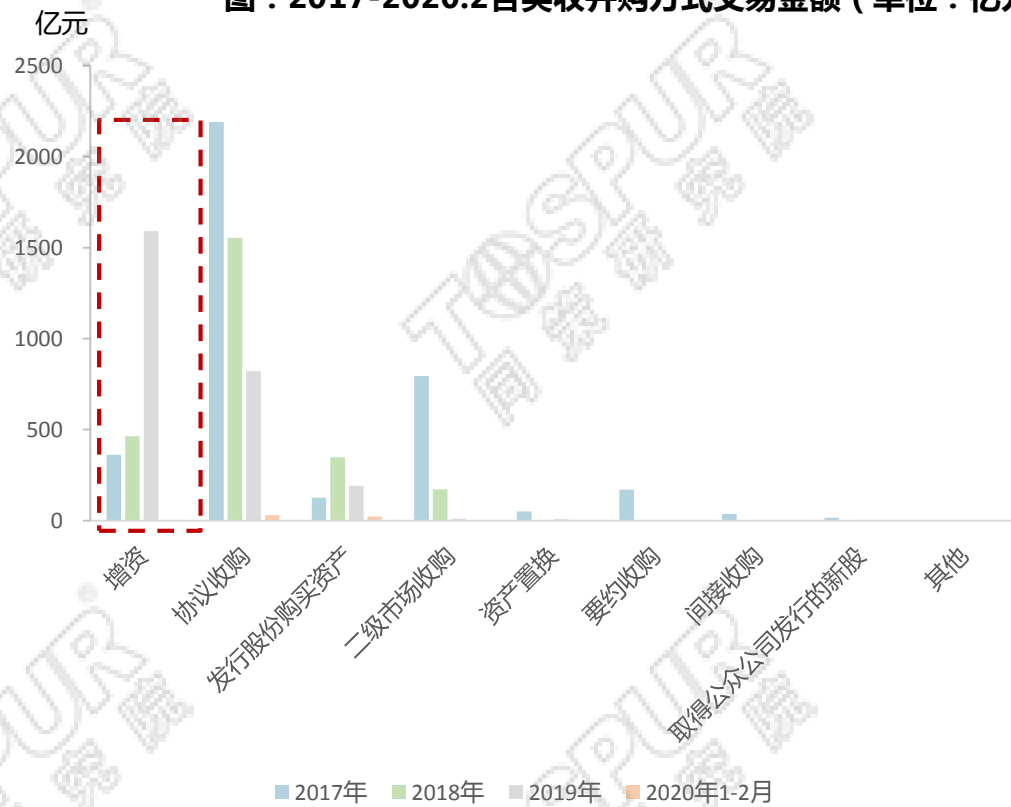
增资和协议收购是主流方式

在各类收并购方式中，协议收购的数量是其他方式收购数量的两倍以上，其次为增资和二级市场收购（含产权交易所）；值得注意的是，2019年增资方式收并购数量未出现明显增长的情况下，增资收购金额同比上涨243.35%，说明2019年增资收购中，大宗交易比例明显上升

图：2017-2020.2各类收并购方式交易件数（单位：件）

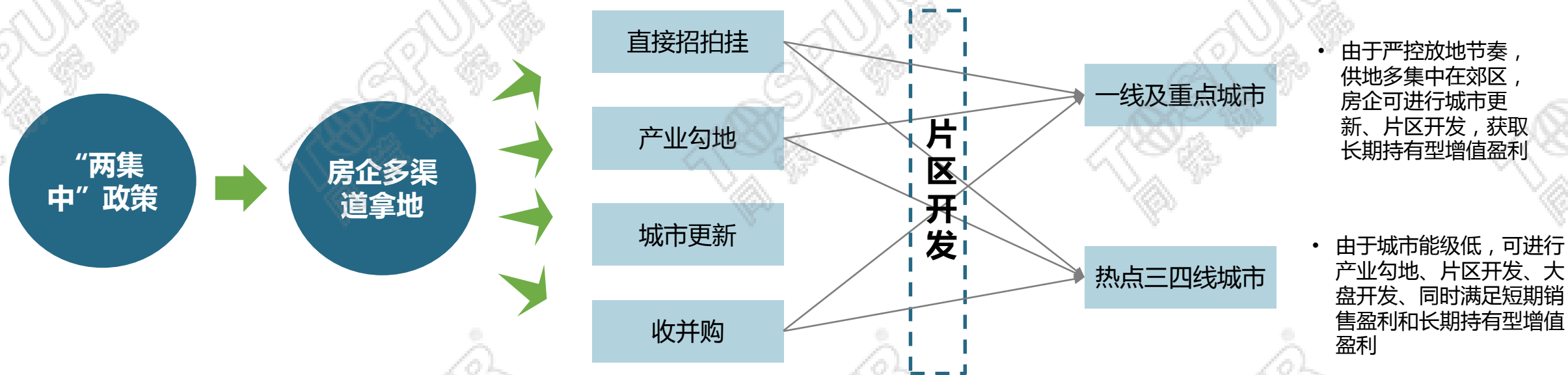


图：2017-2020.2各类收并购方式交易金额（单位：亿元）



“两集中”政策下，片区开发或将是房企进行城市布局的新方向

“两集中”政策下，对于有强产业能力和优质产业载体资源的房企来说，是个利好消息，将在未来拥有更强的竞争力。
“两集中”政策下，房企需要转变原有的纯开发销售的盈利逻辑，逐步向短期销售盈利+长期持有型增值盈利的盈利逻辑转变。那么片区开发将是新的突破方向和机会点。**对于一线及重点城市，由于严控放地节奏，供地多集中在郊区，房企可进行片区开发，获取长期持有型增值盈利**；对于热点三四线城市，由于拿地条件约束少，或将成为房企拿地的重点方向。那么，房企可进行片区开发、大盘开发、同时满足短期销售盈利和长期持有型增值盈利



同策研究院自媒体平台



深耕地产二十年
TOSPUR 1998-2018

同策研究院——部门自媒体平台：微信公众号—同策研究院、同策资管，头条号—同策研究院。同策研究院完成的固定周期的周月报告、各个研究方向的专题报告会定期在同策研究院公众号上发布；同策资管聚焦中国资本市场，提供国内外前沿资管资讯，专业视角解读典型资管业务；针对楼市政策、市场、房企等相关话题的看法，欢迎与我们沟通交流

同策研究院自媒体平台



微信公众号：同策研究院

TOSPUR 同策研究院



微信公众号：同策资管



同策研究院头条号

专业至上 服务至诚
Professional • Sincere

谢谢关注

Tospur Real Estate Consulting Co., Ltd.

2020

